

Responsable de secteur volant H/F (Nord-Est)

Rejoignez-nous ! Votre personnalité, votre dynamisme et votre motivation feront la différence !

Entreprise familiale (4 sites en France, 1 en Espagne et 280 personnes), notre client est doté d'un réel savoir-faire développé depuis 1919 et commercialise des produits à forte notoriété autour des 3 marques leader du marché de l'édition.

Avec 3 univers produits (Carterie / Cadeaux / Décoration) **le Groupe** se positionne comme l'intervenant le plus dynamique du marché.

L'entreprise dispose d'une identité internationale forte, d'une vraie légitimité sur son marché et d'un portefeuille clients complet : Grande Distribution (GSS / GSB), Grossistes, Magasins Spécialisés (Presses, Carteries...).

Nous travaillons avec des licences phares du marché (Warner Bros, Disney, Le Piaf...).

Notre gamme de produits qui compte plus de 12000 références, est variée, qualitative et en constant renouvellement.

Nos collaborateurs se différencient par leur professionnalisme, leur dynamisme et leur esprit d'équipe.

Pour accompagner notre croissance nous recherchons notre :

Responsable de secteur volant H/F – CDI (régions: Champagne Ardenne - Franche Comté -Bourgogne - Lorraine – Alsace - Haute Normandie – Ile de France - Nord Pas De Calais – Picardie)

Homme/Femme de terrain, vous êtes amené(e) à intégrer l'équipe de la force de vente spécialisée ou GMS et vous êtes rattaché(e) au Chef des ventes régional afin de développer et de fidéliser votre clientèle GSS/Indépendants/Grande distribution sur des secteurs vacants ou ayant des besoins spécifiques et ponctuels.

Vos missions :

- Vous êtes responsable du développement du chiffre d'affaires de votre secteur, grâce à la négociation d'opérations de revente et de merchandising.
- Vous assurez la présence et l'exposition optimale de nos marques chez vos clients.
- Vous êtes garant(e) de l'atteinte des objectifs dans le respect des accords commerciaux, des moyens alloués et des délais impartis.

Votre profil :

Vous êtes issu(e) d'une formation initiale Bac+2 ou +3 (Management des Unités Commerciales, Force de vente...) et/ou vous disposez d'une première expérience professionnelle réussie dans la vente. Idéalement vous connaissez très bien le secteur de la GSB ou de la GMS et éventuellement celui de la papeterie en tant que Commercial terrain ou Chef de rayon.

- Doté d'un excellent relationnel et sens de l'écoute, vous êtes reconnu(e) comme véritable conseiller(e) auprès de votre clientèle
- Vous faites preuve d'autonomie, d'organisation et de sens de l'engagement.

-Vous êtes tenace et possédez une forte culture du résultat

-Vous êtes titulaire du permis B

-Vous résidez sur l'axe géographique du département de la Marne et de l'Aube

Information Complémentaire :

Rémunération à définir selon profil (fixe+variable)

Véhicule avec télépéage, tablette et smartphone